



EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN COLOMBIA

Guía Práctica:

EXPORTACIÓN DE SERVICIOS EN COLOMBIA.

La Cámara de Comercio de Bogotá tiene el gusto de presentar a los empresarios de Bogotá y la Región esta guía práctica que resume los trámites necesarios para exportar servicios desde nuestro país.

Usted como exportador debe tener en cuenta lo siguiente:

1. CREACIÓN DE EMPRESA.

La concepción de exportación de servicios es diferente a la de exportación de bienes y es por este que se inicia mencionando que “Nunca se es pequeño para exportar servicios”, resaltando que se pueden exportar servicios como persona natural o como persona jurídica. Sin embargo, es recomendable, aunque no obligatorio, que usted se constituya como empresa con el fin de poder tener mayor reconocimiento, respaldo y así poder realizar negocios en el exterior con mayor facilidad.

En virtud de lo anterior, la Cámara de Comercio de Bogotá, a través del Modelo de Servicios Empresariales, le ofrece asesoría presencial y virtual para crear, formalizar y consolidar su empresa, puede ampliar la información ingresando a <http://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa>

2. ¿QUÉ ES UN SERVICIO?

El Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios, AGCS, NO define qué es un servicio, menciona explícitamente que la producción de bienes NO es un servicio y se introduce directamente en la explicación de los modos de suministro; Por lo que se acude a las definiciones tradicionales de enciclopedias libre como por ejemplo “Conjunto de actividades que busca satisfacer una necesidad”, “Es el equivalente no material a un bien” o “Es la intangibilidad que satisface a un cliente”.

Para los efectos del impuesto sobre las ventas se considera servicio toda actividad, labor o trabajo prestado por una persona natural o jurídica, o por una sociedad de hecho, sin relación laboral con quien contrata la ejecución, que se concreta en una obligación de hacer, sin importar que en la misma predomine el factor material o intelectual, y que genera una contraprestación en dinero o en especie, independientemente de su denominación o forma de remuneración. (Art. 1, Decreto 1372 de 1992).

De paso se presenta la definición de “Contrato de suministro de servicios” que se define como: “El suministro es el contrato por el cual una parte se obliga, a cambio de una contraprestación, a cumplir a favor de otra, en forma independiente, prestaciones periódicas o continuadas de cosas o servicios”. (Código de Comercio Colombiano Art. 968).

3. MODOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS.

Según el Acuerdo General de Comercio en Servicios, AGCS, de la Organización Mundial del Comercio se han definido cuatro (4) formas o modalidades por medio de las cuales el empresario puede suministrar e iniciar un proceso para exportar servicios, las cuales son:

3.1. Modo 1 - Suministro transfronterizo:

Consiste en la prestación de un servicio de un país a otro país, por lo cual, el que traspasa la frontera es el servicio. Esta primera modalidad hace referencia a los servicios que se exportan a través de cualquier medio de comunicación sin que el proveedor o consumidor se desplacen de sus lugares de residencia empleando servicios informáticos como el correo electrónico, internet o aplicaciones. Un ejemplo de este tipo de exportación es la venta de un software el cual se transmite por medio de internet, incluso se podría instalar, ejecutar y actualizar en línea, otro ejemplo podría ser la venta de servicios de capacitación o asesoría por medio de videoconferencias, o los conocidos Call Centers.



Características:



3.2. Modo 2 - Consumo en el extranjero:

Esta modalidad se asume cuando un consumidor extranjero hace uso del servicio en otro país, es decir, el comprador se desplaza, siendo el ejemplo más claro el turismo, toda vez que, los turistas extranjeros que se desplazan a Colombia, lo hacen con el fin de disfrutar el servicio en el territorio nacional, para luego regresar a su país. Otro ejemplo, son los extranjeros que vienen a Colombia a estudiar o para realizarse cirugías, conocido como turismo médico.

Características:



3.3. Modo 3 - Presencia comercial:

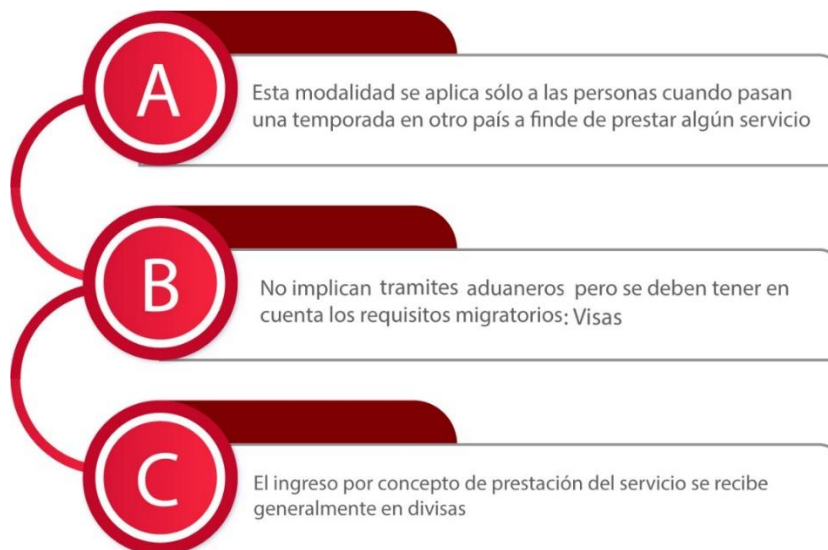
Esta modalidad se configura cuando los residentes nacionales, durante el desarrollo de su actividad empresarial, establecen presencia comercial en otro país. Esta modalidad hace referencia a todo tipo de inversión que se realice en el país receptor, es decir, que para prestar el servicio se requiere establecer empresa en el país de destino y dentro de esta modalidad se incluye cualquier tipo de establecimiento comercial o profesional.

Siendo un ejemplo la empresa de turismo, restaurante, banco, consultoría o similar, que decide realizar la presencia comercial por medio de una oficina o establecimiento comercial en otro país por lo que debe acogerse a la normatividad legal, laboral, comercial, etc. de dicho país.

3.4. Modo 4 – Presencia física de personas o Movimiento de personas:

Esta última modalidad, hace referencia al desplazamiento físico de personas, de forma temporal, de un país hacia otro con el fin de poder suministrar un servicio. Así pues, los servicios que requieren el desplazamiento del proveedor hacia otro país son considerados bajo esta modalidad, resaltando los servicios de consultoría, asesoría o capacitación que incluya desplazamiento temporal de personas. Se debe mencionar que NO se incluye los tramites de visas de trabajo permanentes, residencias en el exterior o empleo de carácter permanente fuera del territorio nacional.

Características:



4. CLASIFICACIÓN DEL SERVICIO A EXPORTAR.

Para agrupar categorías, identificar, definir estándares o normas de servicios, en el nivel internacional existen diferentes clasificaciones, entre las que se destacan:

- W120 de la Organización Mundial del Comercio (OMC)
- CPC de las Naciones Unidas
- EBOPS del Fondo Monetario Internacional
- Clasificación Industrial Internacional Uniforme CIIU, entre otras.

- **Clasificación Central de Productos – CPC:**

Como su nombre lo indica, es una clasificación estándar internacional, que tiene como objetivo la recolección y tabulación de diversos tipos de estadísticas que requieren información detallada sobre el comercio internacional de servicios.

En el caso colombiano, el Ministerio de Comercio Industria y Turismo utiliza la “Central Product Classification” o “Clasificación Central de productos” de las Naciones Unidas, para la identificación de los servicios (Resolución 989 de 2013).

Según la DIAN, en la casilla 58 del RUT hay que colocar el Código CPC y se puede indicar hasta 3 diferentes CPC de dos dígitos cada uno. Se debe clasificar de la siguiente manera:

A continuación, la lista de CPC:

- 54 Servicios de Construcción.
- 63 Servicios de Hospedaje, Alimentos y Bebidas.
- 64 Servicios de Transporte Terrestre.
- 65 Servicios de Transporte Marítimo.
- 66 Servicios de Transporte Aéreo.
- 67 Servicios Auxiliares para transporte.
- 68 Servicios Postales y de Courier.

- 69 Servicios de Distribuidor de Electricidad, Gas y Agua.
- 71 Servicios de Intermediación Financiera, Seguros y Auxiliares.
- 72 Servicios Inmobiliarios y de Finca Raíz.
- 73 Servicios de arrendamiento con o sin opción de compra, sin operarios.
- 81 Servicios de Investigación y Desarrollo.
- 82 Servicios Profesionales, Científicos y Técnicos (Servicios Legales, de
- 83 Otros Servicios Profesionales (servicios de arquitectura, ingeniería y otros servicios técnicos).
- 84 Telecomunicaciones.
- 85 Otros Servicios de Soporte (Agencias de Empleo, Servicios de Seguridad, Servicios de Empaque.
- 86 Servicios de Producción con base en honorarios o contratos.
- 87 Servicios de Reparación y Mantenimiento.
- 91 Administración Pública y otros Servicios a la Comunidad.
- 92 Servicios de Educación.
- 93 Servicios de Salud.
- 94 Servicios Sanitarios, de Disposición de Residuos y de protección al Medio Ambiente.
- 95 Servicios Suministrado por Organizaciones.
- 96 Servicios de Esparcimiento Cultural, Recreacional y Deportivo.
- 97 Otros servicios.
- 98 Servicios domésticos.
- 99 Servicios prestados por organizaciones y entidades extranjeras

5. PREPÁRESE PARA EXPORTAR SERVICIOS

Cuando se toma la decisión de exportar servicios es necesario tener en cuenta que se exporta un intangible, por lo tanto, la preparación se debe orientar a generar confianza y credibilidad en el cliente potencial, demostrar capacidades, habilidades y experiencia, contar con material publicitario e imagen de talla mundial, efectuar presentaciones públicas, estar dispuesto a realizar alianzas estratégicas y entrar a hacer parte de redes empresariales, entre otras.

6. ¿CÓMO EXPORTAR SERVICIOS?

1. Estudio de mercado – internacionalización:
2. Identificar aspectos legales de la exportación de servicios
3. Creación de la empresa o formalización de la actividad.
4. Inscripción como exportador de servicios.
5. Registro del contrato
6. Prestación del servicio.
7. Documentos soportes de la operación.
8. Régimen cambiario - reintegro de divisas.



6.1. Estudio de mercado – internacionalización de los servicios:

Esta actividad implica investigar los mercados potenciales para el servicio que se desea exportar en términos de condiciones y exigencias. Es necesario analizar la afinidad cultural y comercial así como las condiciones de acceso relacionadas con: pruebas de necesidad económica; prohibición de prestar los servicios a través de cualquiera de los modos de prestación; exigencia de presencia comercial; restricciones a la inversión extranjera, participación accionaria en las empresas; restricciones al ingreso de servicios profesionales y personas físicas; requerimiento de visas y necesidad de convalidación y homologación de títulos, el comportamiento de la oferta y la demanda, el suministro local y el origen de las importaciones actuales, entre los principales.

Un plan de negocios de exportación de servicios contempla lo anterior como parte fundamental para tomar la decisión y generar una ruta, por lo que se aconseja generar un documento empleando cualquiera de los modelos disponibles en internet, siendo un buen modelo el presentado por PROCOLOMBIA en su página.

6.2. Identificar aspectos legales aplicables al proceso de exportación de servicios:

Un punto fundamental es analizar e identificar los acuerdos o tratados internacionales relevantes suscritos por Colombia, los cuales deben estar vigentes entre los países que se plantee realizar la exportación de servicios.

Se debe identificar las convenciones de doble tributación (CDT) que son reglas para prevenir la doble tributación en impuestos como la Renta y Patrimonio; En Colombia con el objetivo de evitar la doble tributación en el Artículo 254 del Estatuto Tributario permite a los residentes/nacionales fiscales descontar del impuesto a pagar los impuestos asociados a rentas de fuente extranjera, siendo un ejemplo el CDT suscrito entre Colombia y Japón que otorga una ventaja competitiva a la operación (www.cancilleria.gov.co).

Es importante determinar el tratamiento tributario que se otorgara a la exportación de servicios en el país de destino, por ejemplo, en Colombia en el modo 1 - Comercio transfronterizo se debe tener en cuenta la regulación en materia de retención en la fuente por prestación de servicios, en el modo 2 – Consumo en el extranjero, los servicios turísticos prestados a un turista no se debe facturar IVA, conservando los documentos soportes correspondientes (Decreto 2646 de 2013) o el extranjero puede solicitar la devolución al momento de salir del país

Se debe tener presente el Decreto 2223 de 2013, Artículo 1. El cual determina los servicios exentos con derecho a devolución que incluye los servicios prestados desde Colombia hacia el exterior para ser utilizados o consumidos exclusivamente en el exterior, por empresas o personas sin negocio o actividad en el país.

También se incluyen los servicios directamente relacionados con la producción de cine y televisión, con el desarrollo de software que estén protegidos por el derecho de autor y que una vez exportador sean difundidos desde el exterior por el beneficiario de los mismos en el mercado internacional y a ellos se pueda acceder desde Colombia, por cualquier medio tecnológico, por parte de usuarios distintos al adquiriente del servicio en el exterior.

Se sugiere consultar dicho Decreto para ampliar su contexto, requisitos, documentos soportes, aplicabilidad, consecuencias y demás aspectos relacionados para poder ser beneficiario.

Si el servicio exportado está exento de IVA, se podrá solicitar la devolución del IVA pagado por los insumos utilizados para la exportación del servicio (Decreto 2877 de 2013).

En el modo 3 – Presencia comercial se debe tener presente la constitución legal de la compañía, matriculas, autorizaciones para prestar los servicios, política migratoria, visas de trabajo, permisos de entrada y por supuesto registros de nombre, marca o similar.

Dentro de este punto se hace necesario precisar:

En el modo 2 – Consumo en el extranjero y en el modo 4 – Presencia de personas, solamente aplica a las personas cuando pasan una temporada en otro país a fin de recibir o prestar algún servicio.

Todos los modos de prestación de servicios NO implican trámites aduaneros, pero se deben tener en cuenta los requisitos migratorios para el movimiento de las personas como visas o permisos de trabajo o en caso de trasladar productos, mercancías o cargas se debe cumplir con la normatividad legal vigente al respecto.

El ingreso por concepto de su servicio se recibe en divisas y debe cumplir con la normatividad legal cambiaria de cada país en dicha materia.

6.3. Creación de la empresa o formalización de la actividad:

Es de aclarar que para la ejecución de actividades comerciales se debe cumplir con la creación o formalización de la actividad comercial, para lo cual se invita a consultar los tramites de creación o formalización empresarial que usted puede consultar en la página de la Cámara de Comercio de Bogotá.

<https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Fortalecimiento-Empresarial/Formalizacion-Empresarial>

6.4. Inscripción como exportador de servicios:

De acuerdo con las disposiciones legales vigentes (Decreto 2788 de 2004) cualquier empresa o persona natural que ejerza la actividad exportadora, debe obtener el RUT que lo habilite para tal efecto ante la DIAN y además estará obligado a operar bajo Régimen Común, por adquirir la condición de exportador y/o usuario aduanero.

De acuerdo a lo anterior se debe realizar la inscripción como exportador de servicios ante la DIAN, registrando o actualizando el Registro Único Tributario – RUT dentro del cual se debe especificar el servicio a exportar de acuerdo a la Clasificación Central de Productos – CPC (mencionada anteriormente).

Es importante definir en este proceso cual es el mejor método para poder exportar el servicio, el cual debe estar en perfecta sincronía con el mercado objetivo y el conocimiento que se tenga del mismo.

6.5. Registro del contrato:

Los exportadores de servicios, con el fin de obtener la exención del IVA (Art. 481 del Estatuto Tributario) además de la inscripción en RUT deben radicar electrónicamente en la Dirección de Comercio Exterior del MINCITI el contrato (Forma 01 – disponible en www.vuce.cov.co), para su correspondiente registro y de manera previa al reintegro de las divisas.

El registro del contrato es un trámite electrónico que se realiza en la Ventanilla Única de Comercio exterior – VUCE, dentro del Módulo de Formulario Único de Comercio Exterior - FUCE (Decreto 2681 de 1999, Circular Externa No. 011 de 2007) y requiere que se encuentre certificado bajo la gravedad de juramento de que el servicio contratado es utilizado total y exclusivamente fuera de Colombia, debe estar redactado en idioma español, determinando la duración, el destino preciso, logrando la identificación plena del proveedor y del beneficiario y el valor en dólares americanos.

En caso que los anexos no puedan ser escaneados, se deben radicar físicamente en el MinCIT o enviar por correo certificado, dirigido al Grupo Tecnología y Comercio de Servicios. Cuando se trata de un contrato global el empresario puede transmitir este contrato y subir al sistema cada una de las facturas en la medida que se expidan.

Para lo anterior se requiere obtener la firma digital en CERTICAMARA (Entidad filial de la Cámara de Comercio de Bogotá - www.certicamara.com).

6.6. Prestación del servicio:

Dentro de este punto corresponde el desarrollo y prestación del servicio de acuerdo a lo pactado entre las partes, cumpliendo los requisitos, condiciones, tiempos y demás aspectos que queden estipulados en el contrato o documento soporte, radicando aquí una importancia adicional de este documento. Por favor recuerden estipular tiempos de ejecución, de implementación de pago, garantías, servicios postventa.

6.7. Documentos soportes de la operación:

La empresa o el empresario debe conservar los documentos soportes de la operación de exportación de servicios, resaltando como mínimo:

- a. Facturas o documentos equivalentes expedidos de conformidad con lo establecido en el Estatuto Tributario y disposiciones reglamentarias.
- b. Soporte de negociación, cotización aceptada, orden de compra y/o carta de intención de compra por parte del importador.
- c. Contrato de prestación del servicio.

Es necesario que el empresario conserve los documentos soporte de la operación de exportación de servicios, la certificación del país de destino del servicio sobre la existencia y representación legal del contratante extranjero y la declaración, dado el caso, sobre el pago del impuesto de timbre que se genere por el contrato por un término mínimo de dos (2) años, para ponerle a disposición de las autoridades correspondientes, cuando así se requiera.

6.8. Régimen cambiario - Reintegro de divisas:

Los servicios son operaciones del mercado cambiario libre o no regulado, por lo tanto, su canalización en el mercado cambiario es voluntaria y en caso de realizarse el residente deberá suministrar los datos mínimos de las operaciones de cambios por servicios, transferencias y otros conceptos (declaración de cambio).

De la misma manera su pago podrá recibirse por cualquier otro medio acordado con el comprador de los servicios, incluyendo efectivo, cheque, consignación en una cuenta del mercado libre en el exterior, transferencia electrónica, entre otras. Conservando los soportes para legalizar la entrada de las divisas al país por concepto de exportación de servicios.

En dicho caso, se debe tener presente las restricciones que se establecen en cuanto a la entrada o salida de divisas, moneda legal o sus títulos representativos y por supuesto se genera la obligación de poder sustentar los ingresos recibidos en el momento que la autoridad competente lo solicite.

7. REGIMENES ESPECIALES DE PROMOCIÓN COMERCIAL

7.1. Plan Vallejo para la exportación de servicios:

Los Sistemas Especiales de Importación - Exportación para la exportación de servicios son un mecanismo que permite la importación temporal de bienes de capital y sus repuestos, con

suspensión total o parcial de los derechos de aduana y el diferimiento del pago del IVA. No se liquidarán ni pagarán los derechos e impuestos a la importación, siempre y cuando estos bienes sean destinados a la producción de servicios de exportación. Es de resaltar que los bienes de capital y repuestos deberán corresponder a los establecidos en el Decreto 2331 de 2001, sus modificaciones y adiciones.

Dentro de los requerimientos de este programa se encuentra el establecimiento de unas garantías de cumplimiento por parte del usuario del programa que se deberán constituir ante el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, la cual debe ser una garantía global de cumplimiento que será de bancaria o de compañía de seguros.

La garantía deberá constituirse dentro de los quince (15) días hábiles siguientes contados a partir del día siguiente a la ejecutoria del acto administrativo que autoriza el programa y deberá constituirse por el 20% del valor FOB del cupo de importación autorizado en el respectivo programa liquidado a la tasa de cambio representativa del mercado que informa la Superintendencia Financiera de Colombia para el último día hábil de la semana anterior a la fecha de su constitución.

Esquema de Plan Vallejo para la exportación de Servicios



Se sugiere consultar la Guía Práctica “Sistemas Especiales de Importación – Exportación – SEIEX – “Plan Vallejo” en la cual pueden ampliar la información al respecto.

8. FUENTES DE CONSULTA ADICIONAL:

Acuerdo General Sobre el Comercio de Servicios, AGCS:

[http://www2.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dddb596edf148b2e03257bde0059ae6f/e0a02661cfada33103257bdd005f11d2/\\$FILE/Sesi%20c3%20b3n%20203%20-%2020AGCS%20-%20Alcance,%20definici%20c3%20b3n%20y%20obligaciones.pdf](http://www2.aladi.org/nsfaladi/reuniones.nsf/dddb596edf148b2e03257bde0059ae6f/e0a02661cfada33103257bdd005f11d2/$FILE/Sesi%20c3%20b3n%20203%20-%2020AGCS%20-%20Alcance,%20definici%20c3%20b3n%20y%20obligaciones.pdf)

DANE – Clasificación Central de Productos:

<https://www.dane.gov.co/index.php/sistema-estadistico-nacional-sen/normas-y-estandares/nomenclaturas-y-clasificaciones/clasificaciones/clasificacion-central-de-productos-cpc>

MINCIT – Acuerdos Internacionales de Inversión:

<http://www.mincit.gov.co/CMSPages/GetFile.aspx?guid=d7bdd031-72fd-4528-887a-92bd0a2435a9>

Cancillería Acuerdos de Doble Tributación:

<http://apw.cancilleria.gov.co/tratados/SitePages/BuscadorExternoForm.aspx>

Registro de contratos de exportación de servicios:

<http://www.mincit.gov.co/servicio-ciudadano/preguntas-frecuentes/direccion-de-comercio-exterior>

Colombia Exporta Servicios:

<https://www.colombiaexportaservicios.co/>

Plan Vallejo de Servicios:

<https://www.inviertaencolombia.com.co/zonas-francas-y-otros-incentivos/38-zonas-francas-y-otros-incentivos/zonas-francas-y-otros-incentivos/106-plan-vallejo-de-servicios.html>

Actualización realizada por:

UBC - Usa Business Colombia S.A.S.

Sergio Iván Salguero R.

Graficas Carolina Chica.

Diciembre de 2019.